

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

RENAN FELIPE GASKA

**COMO VIABILIZAR FINANCEIRAMENTE UM MICRO-EMPREENDIMENTO:
ESTUDO DE CASO NA CAFETERIA EXPRÈX CAFFÈ - PUC.**

CURITIBA

2018

RENAN FELIPE GASKA

**COMO VIABILIZAR FINANCEIRAMENTE UM MICRO-EMPREENDIMENTO:
ESTUDO DE CASO NA CAFETERIA EXPRÈX CAFFÈ - PUC.**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Especialista em FINANÇAS, no Curso de Pós-Graduação em finanças, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Ana Paula Mussi Szabo
Cherobim

CURITIBA

2018

TERMO DE APROVAÇÃO

RENAN FELIPE GASKA

COMO VIABILIZAR FINANCEIRAMENTE UM MICRO-EMPREENDIMENTO:
ESTUDO DE CASO NA CAFETERIA EXPRÈX CAFFÈ - PUC.

Monografia apresentada como requisito parcial à para obtenção do grau de Especialista no Curso de Finanças, Setor Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^a Dra. Ana Paula Mussi Szabo Cherobim
Departamento Administração Geral e Aplicada,
Universidade Federal do Paraná.

Curitiba, 23 de Abril de 2018.

RESUMO

O presente estudo tem por objetivo analisar a viabilidade financeira de um micro-empresendimento, cujo autor tem participação na sociedade do negócio. Algumas técnicas, como Payback, Taxa Interna de Retorno e Valor Presente Líquido foram aplicadas para se chegar ao objetivo final do trabalho, que é saber se o negócio é viável financeiramente. A metodologia de pesquisa caracteriza-se como do tipo descritiva com abordagem predominantemente quantitativa. Para compor o resultado final deste trabalho, foram levantados os dados financeiros do empresendimento, através dos balancetes contábeis, para que deste modo fosse possível organizar os dados e calcular as técnicas aplicadas, como mencionado anteriormente. A partir dos cálculos realizados percebeu-se que o negócio é viável financeiramente e com os novos projetos pode melhorar ainda mais o resultado final do negócio.

Palavras-chave: Análise de Viabilidade Financeira. Microempresendedorismo. Fluxo de Caixa. Técnicas de Análise Financeira. Dados Financeiros.

ABSTRACT

The present study aims to analyze the financial viability of a micro-business whose author has participated in the business society. Some techniques, such as Payback, Internal Rate of Return and Net Present Value were applied to reach the ultimate goal of the work, which is to know if the business is financially viable. The research methodology is characterized as a descriptive type with a predominantly quantitative approach. To compose the final result of this work, the financial data of the enterprise were collected, through the balance sheets, so that it was possible to organize the data and calculate the techniques applied, as mentioned previously. From the calculations realized it was realized that the business is financially viable and with the new projects can further improve the end result of the business.

Key-words: Financial Viability Analyzes. Microentrepreneurship Business. Cash flow. Financial Analysis Techniques. Financial Data. Analyze. Financial Viability. Business. Techniques. Financial Data.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	DESENVOLVIMENTO.....	14
2.1	PLANO DE NEGÓCIO – EXPRÈX CAFFÈ PUC	14
2.1.1	Visão.....	14
2.1.2	Missão	14
2.1.3	Abrangência	15
2.1.4	Valores	15
2.1.5	Cenários	15
2.1.6	Objetivos.....	16
2.1.7	Estratégias.....	17
2.2	INVESTIMENTO INICIAL	17
2.3	FLUXO DE CAIXA.....	18
2.3.1	Entradas de caixa	18
2.3.2	Saídas de Caixa	20
2.3.3	Fluxo de Caixa Líquido – FCL	21
2.4	TÉCNICAS DE ANÁLISE TRADICIONAIS	22
2.4.1	Payback - PB.....	22
2.4.2	Valor presente líquido – VPL	24
2.4.3	Taxa interna de retorno – TIR.....	25
3	RELATÓRIO DE VIABILIDADE.....	26
4	NOVOS PROJETOS	27
4.1	SALÁRIO PARA OS SÓCIOS	27
4.2	PROJETO DE EXPANSÃO	28
4.2.1	Alterações de Cardápio	28
4.2.2	Expansão do Atendimento.....	29
4.2.3	Contratação de Funcionário x Compra de Máquina de Lavar Louças	30
5	CONCLUSÃO.....	34
	REFERÊNCIAS.....	35
	GLOSSÁRIO.....	36
	ANEXO 1 – FLUXO DE CAIXA	37

1 INTRODUÇÃO

Esse trabalho de conclusão de curso está pautado na atividade profissional atual do autor.

Versa sobre os aspectos estratégicos e operacionais de uma cafeteria, instalada desde 01.10.2015 na Rua Imaculada Conceição, número 155, Bairro Prado Velho, Curitiba - Paraná.

A ideia do negócio surgiu a partir da necessidade de complementar renda, de um sócio somado a necessidade de se alocar no mercado de trabalho, do outro sócio recém formado. Vislumbrou-se então a possibilidade de iniciar uma sociedade, para que ambas as necessidades fossem supridas.

Desta forma, foram procuradas no mercado de negócios, alternativas que pudessem satisfazer as necessidades criadas.

Inicialmente não se tinha claro que tipo de negócio seria viável para ambos, sendo assim foram pesquisados todos os tipos de comércios que se apresentavam como oportunidade de negócio.

Passado um período de tempo e algumas negociações frustradas, foi determinado que fosse interessante buscar algo que pelo menos um dos sócios tivesse conhecimento relevante.

Neste instante foi entendido que os sócios deveriam colocar um filtro nas buscas, voltando às negociações para área de alimentação, em função do conhecimento prévio de como funcionava esse mercado. A partir daí passou-se a negociar com mais clareza, pois os sócios possuíam prévio conhecimento sobre procedimentos e fornecedores, do mercado.

Foi quando surgiu como oportunidade de negócio, uma cafeteria, onde a proprietária precisava vender o estabelecimento por estar grávida e precisar cuidar do filho que viria a nascer.

Sendo assim foram estudados todos os aspectos relevantes do negócio e chegou-se num acordo com a proprietária, estabelecendo a quantia de R\$ 120.000,00 como um valor justo de mercado, a ser pago pelo ponto comercial.

Desta forma deu-se início a uma sociedade que perdura até o momento, abril de 2018.

2 DESENVOLVIMENTO

Esse trabalho é um estudo de caso, escolhido por conveniência, facilidade de acesso e interesse profissional.

Sendo assim, a seguir será apresentado o plano de negócio da cafeteria Exprèx Caffè PUC, para compreender melhor o propósito do negócio analisado.

2.1 PLANO DE NEGÓCIO – EXPRÈX CAFFÈ PUC

A fim de guiar os importantes passos a serem dados, no início de um negócio, foi elaborado um planejamento estratégico, para servir como base para as decisões diárias, sendo das mais simples até as mais complexas, que exigem uma análise mais detalhada sobre cada caso.

2.1.1 Visão

Começando pela Visão do negócio. Segundo Chiavenato (2010, p.65), “Visão é a imagem que a organização tem a respeito de si mesma e do seu futuro. É o ato de ver a si própria projetada no espaço e no tempo”. Desta forma ficou definido como visão para a cafeteria Exprèx Caffè PUC:

“Ser reconhecido em nosso segmento de atuação como referência em qualidade, sabor e aroma do café que servimos. Tornando o negócio diferenciado e de alto valor agregado.”

2.1.2 Missão

Definida a visão do negócio, então foi elaborada a Missão. Conforme Chiavenato (2010, p.62), “A missão representa a razão da existência de uma organização. Significa a finalidade ou o motivo pelo qual a organização foi criada e para que ela deve servir”. Sendo assim a missão ficou definida como o seguinte:

“Oferecer aos nossos clientes um ambiente agradável para desfrutar de um café altamente especial, gerando desta forma a sua satisfação com a experiência em nossa cafeteria.”

2.1.3 Abrangência

Entendesse por abrangência aquilo que a empresa deseja atingir, a partir disto definiu-se que:

A cafeteria abrangerá desta forma os seguintes clientes:

- Comunidade Acadêmica;
- Professores;
- Trabalhadores Administrativos;
- Comunidade Local e
- Trabalhadores de empresas ao redor do campus universitário.

2.1.4 Valores

Conforme Chiavenato (2010, p. 65) “Valor é uma crença básica sobre o que se pode ou não fazer, sobre o que é ou não importante.”, sendo assim os principais valores da cafeteria estão expostos a seguir:

- Excelência;
- Reconhecimento;
- Trabalho em equipe;
- Ética;
- Integridade;
- Inspiração;
- Responsabilidade social e
- Sustentabilidade.

2.1.5 Cenários

Para traçar os possíveis cenários que seriam encontrados, utilizou-se a ferramenta de análise SWOT, para identificar os pontos fracos, pontos fortes, ameaças e oportunidades. Sendo assim, segue abaixo uma tabela analisando estes pontos:

TABELA 1 – ANÁLISE SWOT

<p>PONTOS FORTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Única cafeteria no campus; • Produtos diferenciados; • Atendimento diferenciado; • Ambiente tranquilo, para estudos e reuniões. 	<p>PONTOS FRACOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preço alto (produto de alto valor agregado) • Divulgação baixa • Pouco poder de negociação com os proprietários do local.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renovação de alunos anualmente; • Empresas ao redor em crescimento; • Maior divulgação para comunidade local. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concorrentes com preços baixos; • Possível abertura de outra cafeteria; • Não percepção da qualidade do produto.

2.1.6 Objetivos

Entendesse como objetivos, aquilo que a empresa quer alcançar ao longo dos períodos em que sua atividade existir.

Desta forma, no início da sociedade foi colocado como um dos principais objetivos o crescimento sustentável, no faturamento, da empresa de 8% ao ano.

Além de buscar este crescimento no faturamento da empresa, os sócios buscarão aumentar o atual atendimento de 50 comandas por dia, para aproximadamente 80 comandas por dia.

Angariar mais clientes entra como um objetivo a ser atingido com o início das atividades.

Fazer com que o capital dos sócios seja remunerado por uma taxa de no mínimo 9,6% a.a; em função da Taxa do Tesouro Prefixado 2025, como taxa mínima de atratividade.

2.1.7 Estratégias

Para atingir os objetivos supracitados, algumas estratégias foram traçadas, o que servirá como um mapa que guiará as ações, a serem tomadas, até o alcance dos objetivos e metas traçados.

Desta forma, foram estabelecidos como estratégia os seguintes pontos:

- Ampliar a gama de produtos ofertados, ano a ano;
- Angariar novos clientes, para consumir na cafeteria;
- Realizar uma divulgação mais agressiva, para que atinja o maior número de pessoas possíveis;
- Aumentar a área disponível para os clientes consumirem o seu pedido e
- Enxugar os custos, para que o resultado final do negócio seja favorecido.

2.2 INVESTIMENTO INICIAL

Ao avistar a oportunidade de negócio, como citado na introdução do trabalho, realizou-se um estudo para determinar qual seria o valor justo de mercado da cafeteria, a fim de adquirir o ponto de venda.

A partir deste momento, ao avaliar os aspectos financeiros, materiais e imateriais que estavam expressos na marca *Exprèx Caffè PUC*, ficou entendido que o valor justo para aquisição do novo negócio seria de R\$ 120.000,00.

Por tratar-se de um negócio já existente, o investimento inicial foi empregado em sua totalidade na aquisição do ponto físico, carteira de clientes, estoque além dos maquinários. A figura 1 apresenta as principais características do investimento:

Figura 1 – Investimetno Inicial

1.0 Investimentos Iniciais e Fontes de Financiamentos

1.1 Investimento Inicial

Foi investido inicialmente, para a abertura do negócio, **R\$ 120.000,00**.

Nos meses de Dezembro e Janeiro de 2015, cujo movimento se apresentou abaixo do esperado, foi empregado **R\$ 13.0** giro para pagamento de fornecedores, aluguel entre outras contas.

Nos meses subsequentes, tira-se uma fração de 20% sobre o **faturamento líquido**, constituído como fundo de reserva, e necessidades criadas no período em que o faturamento é baixo.

1.2 Fontes de Financiamento

Fonte: o autor

A seguir será observado como se comportou o fluxo de caixa da cafeteria, desde a sua aquisição até Dezembro/2017, último mês estudado.

2.3 FLUXO DE CAIXA

Com o propósito de estudar a viabilidade financeira da cafeteria, foi elaborado um Fluxo de Caixa, contendo todas as entradas e saídas, durante o período analisado.

2.3.1 Entradas de caixa

Desta forma, primeiramente verifica-se as entradas de caixa, que basicamente consiste nas vendas realizadas no dia-a-dia do negócio, como por exemplo, café quente, café gelado, salgados, tortas doces, chá quente e frio entre outros produtos que são expostos a venda, conforme fotos do cardápio atual, a seguir:

Figura 2 – Cardápio Lado A



Fonte: o autor

Figura 3 – Cardápio Lado B



Fonte: o autor

A média de venda diária, da cafeteria, é de aproximadamente R\$ 845,00.

Eventualmente, ocorrem eventos no espaço que estamos localizados, para os quais somos contratados para serviço de Coffee Break. Sendo assim temos mais uma fonte de entrada de caixa. A figura 4 mostra a estrutura das entradas, no fluxo de caixa. Por limitações gráficas, não está sendo mostrado todo o período de análise.

Figura 4: Entrada de caixa

Entradas	out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
Faturamento Bruto	R\$ 20.077,10	R\$ 18.204,50	R\$ 7.890,70	R\$ 2.846,20	R\$ 9.667,50	R\$ 16.608,75	R\$ 17.689,00
Vendas	R\$ 20.077,10	R\$ 16.890,50	R\$ 7.890,70	R\$ 2.846,20	R\$ 8.884,50	R\$ 16.608,75	R\$ 17.689,00
Coffee Break		R\$ 1.314,00			R\$ 783,00		
Resgate Fundo (CDG)			R\$ 2.819,97	R\$ 4.693,86	R\$ 2.604,64		
TOTAL	R\$ 20.077,10	R\$ 18.204,50	R\$ 7.890,70	R\$ 2.846,20	R\$ 9.667,50	R\$ 16.608,75	R\$ 17.689,00

Fonte: o autor

No anexo 1 deste documento podemos visualizar todas as entradas, que a cafeteria teve durante o período analisado.

Durante os meses de baixo movimento, mês de dezembro, janeiro e fevereiro onde o faturamento se apresenta insuficiente para pagar as despesas criadas,

utilizamos como capital de giro, um fundo de reserva criado durante o ano para suprir estas necessidades.

Este fundo foi criado, basicamente com este intuito. Esta reserva é formada a partir de 20% sobre o faturamento líquido de cada mês, quando este for positivo. O valor total, desta reserva, fica aplicado em fundo de baixo risco, de liquidez imediata e com rendimento médio mensal de 0,67% a.m.

2.3.2 Saídas de Caixa

Conhecidas as entradas de caixa, é possível partir para as saídas. Estas saídas de caixa se apresentam da seguinte forma:

- 1) Deduções da receita: trata-se do imposto que é devido sobre o faturamento da empresa. O Simples Nacional.
- 2) Custo da Mercadoria: ou seja, é a soma de todos os custos que se teve para produzir ou armazenar alguma mercadoria até que a mesma seja comercializada. Trata-se do Custo do Produto Vendido (CPV).
- 3) Despesas com Vendas: aqui é incluído os benefícios pagos aos colaboradores, aluguel do espaço físico, de maquinário, do sistema informatizado utilizado para registro das vendas, despesas gerais, como material de expediente, material de consumo e as despesas operacionais, como taxas pagas aos sindicatos, quando esta era obrigatória ainda.
- 4) Despesas administrativas: compreende as despesas com pessoal, ou seja, salários e ordenados, pró-labore, 13º salário, férias e FGTS.
- 5) Despesas Financeiras: trata-se das taxas cobradas pelo banco, para utilização de alguns serviços, como a mensalidade para manutenção da conta corrente.

A figura 5 mostra a estrutura das saídas. O conjunto todo pode ser observado no anexo 1.

Figura 5: Saídas de Caixa

Saídas		out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
	Deduções da Receita	R\$ 724,79	R\$ 657,18	R\$ 284,85	R\$ 102,75	R\$ 349,00	R\$ 456,76	R\$ 638,57
CV	Simples Nacional	R\$ 724,79	R\$ 657,18	R\$ 284,85	R\$ 102,75	R\$ 349,00	R\$ 456,76	R\$ 638,57
	Total Custo da Mercadoria	R\$ 5.621,55	R\$ 4.274,85	R\$ 1.140,25	R\$ 1.250,87	R\$ 1.674,56	R\$ 2.904,25	R\$ 3.422,60
CV	Custo Produto Vendido	R\$ 5.621,55	R\$ 4.274,85	R\$ 1.140,25	R\$ 1.250,87	R\$ 1.674,56	R\$ 2.904,25	R\$ 3.422,60
	Total Despesas com Vendas	R\$ 4.795,78	R\$ 4.982,24	R\$ 4.252,12	R\$ 3.147,20	R\$ 5.567,98	R\$ 5.298,81	R\$ 4.921,76
CF	Despesa com Pessoal (benefícios, unif	R\$ 422,40	R\$ 264,00	R\$ 270,50	R\$ 224,75	R\$ 296,00	R\$ 296,00	R\$ 296,00
CF	Ocupação (aluguel)	R\$ 1.359,80	R\$ 1.672,50	R\$ 1.672,00	R\$ 1.672,00	R\$ 3.140,00	R\$ 2.845,36	R\$ 2.241,11
CV	Utilidades e Serviços (energia elétrica,	R\$ 26,90	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 34,99
CV	Despesas Gerais (material de expedier	R\$ 2.796,68	R\$ 3.045,74	R\$ 2.309,62	R\$ 1.250,45	R\$ 2.117,91	R\$ 2.157,45	R\$ 2.349,66
CF	Despesas Operacionais (Sindicato)	R\$ 190,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 14,07	R\$ -	R\$ -
	Total Despesas Administrativas	R\$ 5.582,22	R\$ 5.207,68	R\$ 4.979,45	R\$ 2.990,49	R\$ 4.626,60	R\$ 4.090,30	R\$ 4.875,24
	Despesa com Pessoal	R\$ 5.282,22	R\$ 4.907,68	R\$ 4.679,45	R\$ 2.690,49	R\$ 4.276,60	R\$ 3.740,30	R\$ 4.525,24
CF	Salários e Ordenados	R\$ 3.592,73	R\$ 3.011,03	R\$ 3.045,56	R\$ 1.145,45	R\$ 2.634,40	R\$ 2.145,36	R\$ 2.502,48
CF	Pró Labore	R\$ 472,80	R\$ 788,00	R\$ 788,00	R\$ 788,00	R\$ 880,00	R\$ 880,00	R\$ 880,00
CF	13º Salário	R\$ 461,49	R\$ 345,24	R\$ 324,12	R\$ 285,12	R\$ 240,10	R\$ 267,25	R\$ 344,63
CF	Férias	R\$ 386,24	R\$ 464,00	R\$ 301,52	R\$ 257,56	R\$ 270,50	R\$ 201,35	R\$ 546,53
CF	FGTS	R\$ 368,96	R\$ 299,41	R\$ 220,25	R\$ 214,36	R\$ 251,60	R\$ 246,34	R\$ 251,60
CF	Despesas Gerais (honorário contábil)	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
	Total Despesas Financeiras	R\$ 54,00	R\$ 68,00	R\$ 54,00	R\$ 48,75	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 60,00
CF	Despesas Bancárias	R\$ 54,00	R\$ 68,00	R\$ 54,00	R\$ 48,75	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 60,00
	TOTAL	R\$ 16.778,34	R\$ 15.189,95	R\$ 10.710,67	R\$ 7.540,06	R\$ 12.272,14	R\$ 12.804,12	R\$ 13.918,17

Fonte: o autor

Tudo isso é possível observar no anexo 1.

Didaticamente, foram separados os custos em variáveis e custos fixos para entender melhor o que esta prejudicando o resultado do negócio. E partir disto foi percebido que os custos variáveis apresentam maior impacto no resultado final do negócio. Ou seja, custos como CPV, gasto com energia elétrica, materiais de embalagem devem ser minimizados para que o resultado possa ser beneficiado.

Foram analisados também os gastos com tributos inerentes à atividade do negócio. Percebeu-se então que estes contribuem com uma boa parcela, para o valor final das saídas de caixa.

Durante alguns meses havia funcionários contratados, o que implicava na cobrança do FGTS, porém depois de algum tempo o quadro de funcionários foi enxugado diminuindo assim o gasto com este tributo e aumentando por consequência o resultado do negócio.

2.3.3 Fluxo de Caixa Líquido – FCL

Identificada todas as entradas e todas as saídas, fivou estabelecido o fluxo de caixa líquido, como é apresentado no anexo 1.

Com o FCL estabelecido, é possível identificar com maior propriedade as sazonalidades que o negócio possui. Vide os meses de dezembro, janeiro e fevereiro,

onde o saldo final de caixa apresenta-se negativo, uma vez que as saídas são maiores que as entradas.

Após alguns ajustes, como por exemplo, enxugar o quadro de funcionários, percebe-se que o resultado final acabou sendo beneficiado, trazendo desta forma um melhor resultado para o negócio. A figura 4 apresenta a estrutura do fluxo de caixa; o conjunto das informações está mostrado no anexo 1.

Figura 6: Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa

	out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
Fluxo de Caixa Livre	R\$ 3.298,76	R\$ 3.014,55	-R\$ 2.819,97	-R\$ 4.693,86	-R\$ 2.604,64	R\$ 3.804,63	R\$ 3.770,83
Fluxo de Caixa Livre Final (após CDG)	R\$ 3.298,76	R\$ 3.014,55	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 3.804,63	R\$ 3.770,83

Custos Fixos e Variáveis

	out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
(CF) Custos Fixos	R\$ 7.608,42	R\$ 7.212,18	R\$ 6.975,95	R\$ 4.935,99	R\$ 8.130,67	R\$ 7.285,66	R\$ 7.472,35
(CV) Custos Variáveis	R\$ 9.169,92	R\$ 7.977,77	R\$ 3.734,72	R\$ 2.604,07	R\$ 4.141,47	R\$ 5.518,46	R\$ 6.445,82
Representatividade	45,35%	47,48%	65,13%	65,46%	66,25%	56,90%	53,69%
	54,65%	52,52%	34,87%	34,54%	33,75%	43,10%	46,31%

Tributos

	out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
Simplex Nacional	R\$ 724,79	R\$ 657,18	R\$ 284,85	R\$ 102,75	R\$ 349,00	R\$ 456,76	R\$ 638,57
FGTS	R\$ 368,96	R\$ 299,41	R\$ 220,25	R\$ 214,36	R\$ 251,60	R\$ 246,34	R\$ 251,60
TOTAL	R\$ 1.093,75	R\$ 956,59	R\$ 505,10	R\$ 317,11	R\$ 600,60	R\$ 703,10	R\$ 890,17

Fundo de Reserva (CDG)

	out/15	nov/15	dez/15	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16
Inicial	R\$ 10.000,00	R\$ 10.659,75	R\$ 11.334,08	R\$ 8.590,05	R\$ 3.953,74	R\$ 1.375,59	R\$ 2.145,73
Reserva (quando faturamento positivo)	R\$ 659,75	R\$ 602,91	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 760,93	R\$ 754,17
Rendimento Fundo Bancário		R\$ 71,42	R\$ 75,94	R\$ 57,55	R\$ 26,49	R\$ 9,22	R\$ 14,38
Resgate	R\$ -	R\$ -	R\$ 2.819,97	R\$ 4.693,86	R\$ 2.604,64	R\$ -	R\$ -
TOTAL	R\$ 10.659,75	R\$ 11.334,08	R\$ 8.590,05	R\$ 3.953,74	R\$ 1.375,59	R\$ 2.145,73	R\$ 2.914,28

Fonte: o autor

2.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE TRADICIONAIS

Identificado o fluxo de caixa, resultante do negócio, é possível partir agora para uma análise de viabilidade econômica, utilizando deste modo algumas ferramentas, que nos possibilitam obter uma visão ampla sobre o investimento realizado, conforme a seguir.

2.4.1 Payback - PB

A primeira técnica a ser analisada é o Payback, que traz como conceito o seguinte, conforme Lemes Junior, Rigo e Cherobim (2010, p.173) “Payback é o

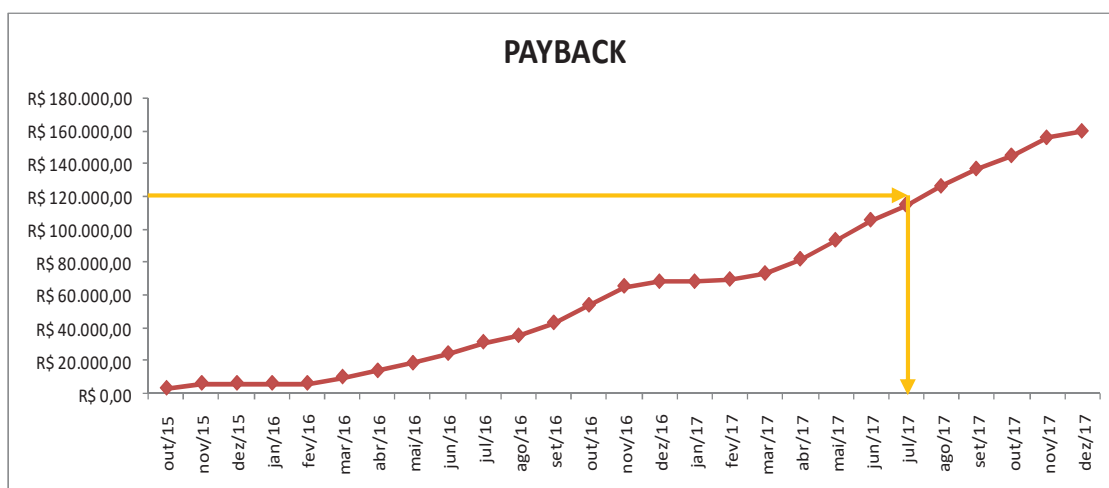
período de tempo necessário para que o fluxo de caixa operacional do projeto recupere o valor a ser investido no projeto”.

Para cálculo efetivo do Payback, foram acumulados os resultados líquidos mensais, até o último período analisado, ou seja, dezembro/2017. Obtido o resultado líquido de cada mês, foi possível descontar mês a mês o investimento inicial, de R\$ 120.000,00.

Desta maneira ao aplicar este conceito, na realidade da cafeteria, é possível perceber que o investimento teve seu retorno em aproximadamente 22 meses, após a aquisição realizada pelos sócios do negócio.

A seguir é representado graficamente o payback do investimento realizado:

Figura 7 - Payback



Fonte: o autor

Podemos perceber no gráfico acima, através do acumulo do resultado líquido de caixa, durante os meses após aquisição do negócio, que o faturamento obedece a uma constante durante os períodos analisados.

No último mês e no primeiro bimestre de cada ano observa-se que as entradas são inferiores ao resto dos meses. Tal fato deve-se ao baixo movimento durante o período de férias acadêmico e administrativo. Após isto, verificamos a tendência de aumento crescente nos meses subsequentes.

2.4.2 Valor presente líquido – VPL

Aplicando o próximo método de análise financeira, o Valor Presente Líquido (VPL), que tem como premissa mostrar se o projeto consegue recuperar o valor inicialmente investido e se possível remunerar o capital se este tivesse investido a uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Sendo assim, conforme definido no planejamento estratégico, tem-se que a taxa mínima de atratividade seria de 9,6% a.a., fazendo alusão aos papéis do governo.

Para tanto foi utilizada a seguinte fórmula:

$$VPL = FC0 + \frac{FC1}{(1 + TMA)^1} + \frac{FC2}{(1 + TMA)^2} + \dots + \frac{FCn}{(1 + TMA)^n}$$

Onde:

VPL = Valor Presente Líquido

FC = Fluxo de Caixa do Período

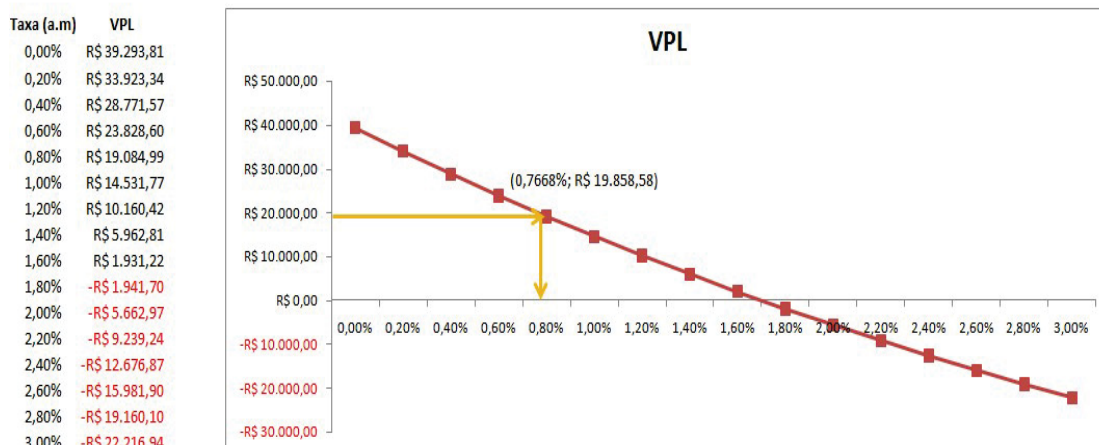
TMA = Taxa Mínima de Atratividade

n = Período

Aplicando este conceito, é possível verificar que a cafeteria conseguiu, durante o período estudado, recuperar o investimento inicial e ainda remunerou o capital dos sócios, tendo um excedente de R\$ 19.858,58, até o último mês estudado.

Veremos no gráfico abaixo como o VPL se comporta quando a taxa de desconto - TMA - é alterada:

Figura 8 - Comportamento do VPL



Fonte: o autor

Conforme explicitado anteriormente, percebemos que para a taxa de 9,6% a.a. ou 0,7668% a.m., retorna justamente o valor de R\$ 19.858,58.

Analisando ainda o gráfico, percebe-se que quanto menor a taxa de desconto, exigida pelos sócios, maior é o retorno. Em contra partida quanto maior a taxa de desconto considerada, menor é o valor retornado para os sócios, até o ponto que o VPL se iguala a zero. Ponto que analisaremos a seguir através da TIR.

2.4.3 Taxa interna de retorno – TIR

Conforme já introduzido no tópico anterior, e segundo Souza e Clemente (2008, p.81) “A Taxa Interna de Retorno (TIR), por definição, é a taxa que torna o Valor Presente Líquido (VPL) de um fluxo de caixa igual a zero”.

Desta forma foi aplicado a diversas taxas, até encontrar a taxa que tornasse zero o valor presente líquido do fluxo de caixa.

Para encontrar a taxa que realmente zerasse o fluxo de caixa do negócio, utilizamos a seguinte fórmula:

$$VPL = 0 = \text{Investimento Inicial} + \sum \frac{F_t}{(1 + TIR)^t}$$

Onde:

VPL = Valor Presente Líquido

Σ = Somatório

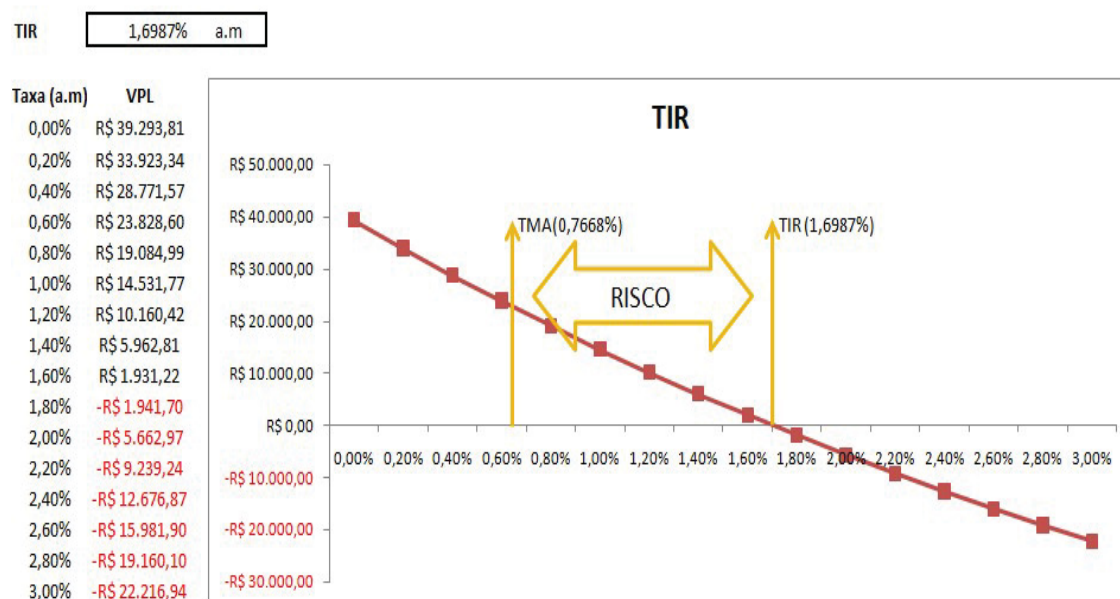
F = Fluxo de Caixa do Período

TIR = Taxa Interna de Retorno

T = Período que está sendo analisado.

Abaixo, é possível observar o gráfico da função TIR.

Figura 9 – TIR



Fonte: o autor

Pode-se verificar, através do gráfico que a taxa que zera o VPL é 1,6987% a.m.

Para taxas maiores que a encontrada para a TIR, observamos que o VPL torna-se negativo, inviabilizando desta forma o negócio.

É possível denominar de risco a área compreendida entre a taxa mínima de atratividade e a taxa interna de retorno, mostrando mais uma vez que o negócio é de baixo risco e rentável.

3 RELATÓRIO DE VIABILIDADE

É fácil perceber desde o início do trabalho que o propósito, do mesmo, seria analisar a viabilidade financeira de um microempreendimento, cujo autor faz parte da sociedade estabelecida.

Após coleta de dados, através dos balancetes contábeis mensais, foi possível organizar os dados de tal modo que pudesse verificar a viabilidade do negócio através das técnicas utilizadas.

Sendo assim, ao analisar a primeira técnica, o payback, foi possível perceber que o negócio apresenta um retorno sobre o investimento em aproximadamente 22 meses após aquisição do negócio. Tempo este considerável razoável, para o investimetno realizado, pelos sócios.

Ao calcular o VPL do projeto, foi atribuída uma taxa mínima de atratividade, a TMA, para poder descontar os fluxos de caixa estabelecido durante o período estudado. Sendo assim, ficou estabelecido, conforme consta no planejamento estratégico do negócio, que esta taxa seria de 9,6% a.a. ou 0,7668%a.m., fazendo alusão à Taxa do Tesouro Prefixado 2025, como forma de atribuir um retono mínimo esperado sobre o capital investido.

Sendo assim, foi verificado que o negócio está remunerando o capital dos sócios, conforme o mínimo exigido, e ainda tem um excedente, até o último mês estudo de R\$ 19.858,58.

Por fim, analisada a Taxa Interna de Retorno, é possível perceber que a mesma retorna um resultado de 1,6987% a.m., acima do esperado pelos sócios.

Através da tabela a seguir, é possível verificar um resumo das análises:

Tabela 2 – Resultados Alcançados

Payback	22 meses
VPL	R\$ 19.858,58
TIR	1,6987% a.m.

Após estas análises, é possível concluir que o negócio é viável financeiramente, para os seus sócios.

4 NOVOS PROJETOS

4.1 SALÁRIO PARA OS SÓCIOS

Conforme acordo pré-estabelecido entre os sócios na fase inicial de planejamento, o salário atribuído ao sócio que trabalhará diariamente na empresa corresponderá a 40% do faturamento líquido, mensal, quando este for positivo.

Da mesma forma procederá ao sócio que apenas contribuiu com o capital empregado na abertura do negócio, porém que não trabalha no dia a dia da cafeteria, ou seja, receberá a título de salário 40% do faturamento líquido, mensal, quando este for positivo.

Sendo assim, os 20% restantes serão utilizados como Capital de Giro e também constituído como lucro retido para cobrir despesas de final de ano, onde o faturamento é baixo, conforme explicado no item 2.3.1 Entradas de Caixa.

4.2 PROJETO DE EXPANSÃO

Para que todos os objetivos listados anteriormente, sejam possíveis de serem alcançados, faz-se necessário que algumas ações sejam tomadas. Desta forma viabiliza-se o negócio além de tornar o resultado, cada vez melhor.

Sendo assim veremos a seguir alguns planos de ações que foram planejados para desta forma atingir os objetivos finais.

4.2.1 Alterações de Cardápio

Assim que os sócios assumiram a operação do negócio, outubro de 2015, a cafeteria tinha um cardápio que contava com uma gama de 58 produtos, de itens variados, desde cafés quentes, cafés gelados, comidas, chás, doces entre outros.

E assim seguiram até fevereiro do ano de 2016, quando entenderam que deveriam renovar o cardápio oferecido aos clientes. Com isso foi implementado um novo cardápio com um aumento de 12 produtos, diversos, totalizando assim 70 produtos.

Foi aproveitada a oportunidade de mudança de cardápio para ajustar os preços, que estavam defasados há dois anos.

Passado um ano da implementação deste cardápio, foi decidido que para o ano de 2017, não haveria uma nova atualização do cardápio devido à grande crise econômica vivida pelo país e para que o atendimento em número de pessoas não caísse, afetando assim o resultado final do negócio.

Passado este período conturbado da economia, para o ano de 2018 será colocado em prática um novo cardápio, contemplando 17 produtos a mais do que o cardápio atual, chegando agora em 87 produtos variados.

Prevemos com esta renovação cardápio, que deverá ser implementada em Junho/2018, angariar mais clientes, inclusive aqueles que possuem necessidades especiais como os celíacos, os intolerantes a lactose, os vegetarianos entre outros tipos de clientes.

4.2.2 Expansão do Atendimento

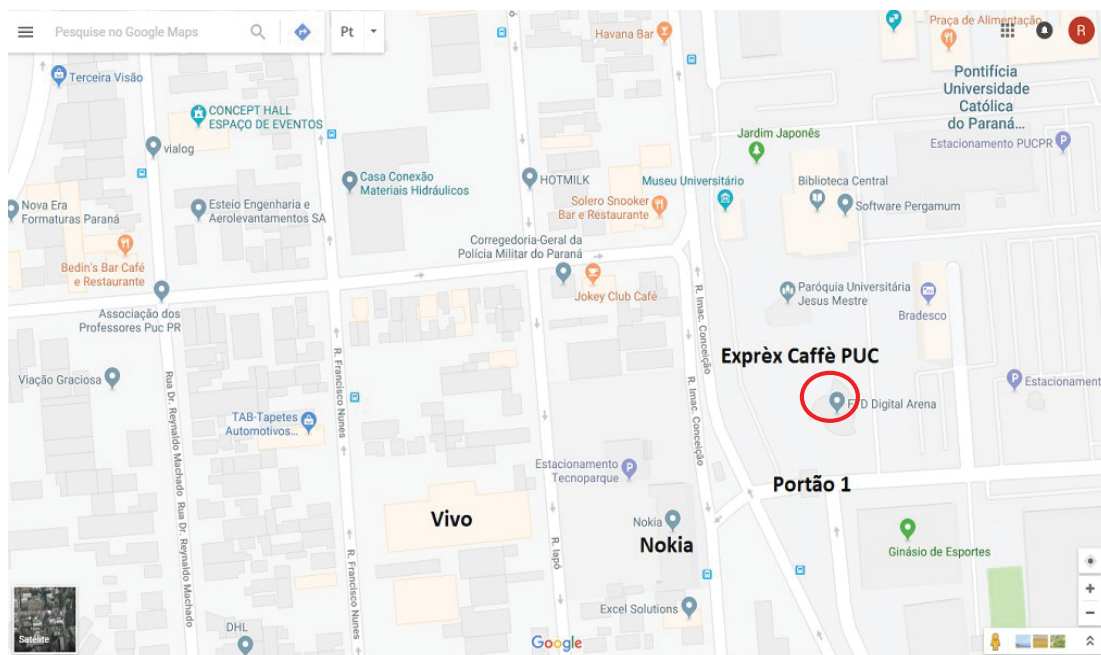
Inicialmente, a cafeteria foi projetada para atender somente a comunidade acadêmica, professores e pessoal administrativo do Grupo Marista. Porém com a necessidade de elevar o faturamento para poder arcar com os custos da operação e também de aumentar o resultado do negócio, verificou-se a necessidade de angariar mais clientes.

Desta forma começou-se a divulgar o trabalho da cafeteria para a comunidade local ao redor do campus universitário, para que estes frequentassem também o ambiente da cafeteria como qualquer outro cliente.

Com esta ação, foi percebido um aumento no número de clientes, mas ainda não seria o suficiente para atingir os objetivos iniciais. Sendo assim, foi estudado como conseguir aumentar o número de pessoas passando pela cafeteria diariamente, e após algumas análises, percebeu-se que seria possível atingir os trabalhadores de empresas vizinhas ao campus universitário, como a Nokia e VIVO, conforme a figura 6, abaixo.

Sendo assim, para o ano de 2018 foi elaborado um plano de ação, para atrair este novo cliente para o ambiente, através de promoções específicas e divulgação do local. Desta forma espera-se que o novo cliente atraído comunique aos seus pares de trabalho sobre a cafeteria que existe dentro da PUC, trazendo assim mais pessoas para o dia-a-dia da cafeteria. O acesso à cafeteria pode ser feito de automóvel, caminhando ou pedalando uma bicicleta; todos pelo portão1.

Figura 10 – Localização: Rua Imaculada Conceição, 1155, Prado Velho.



Fonte: Google Maps

4.2.3 Contratação de Funcionário x Compra de Máquina de Lavar Louças

Devido à necessidade de contratar mais um funcionário, para agilizar os serviços nos horários de pico, em especial a lavagem da louça, verificou-se que haveria um aumento considerável nos custos, aumentando a folha salarial e desta forma penalizando os resultados da cafeteria.

Foram então realizados estudos a fim de verificar a possibilidade da aquisição de uma máquina de lavar louças, que por fim desempenharia o mesmo papel do funcionário que seria contratado.

Analizadas as opções de mercado, foi verificado que seria altamente rentável, adquirir uma máquina de lavar louças, pois haveria economia de água, economia com encargos tributários, salário, economia com quebras de louças e produtos para higienização manual das louças.

Para análise comparativa, é importante conceituar que o custo de um funcionário é diferente do custo operacional de uma máquina. O custo de um funcionário leva em consideração o seu salário, benefícios, impostos e treinamentos. Desta forma não é possível aplicar o mesmo para o custo operacional da máquina de lavar louças, já que esta tem como custo operacional a energia elétrica, água, produtos químicos e manutenção, custos totalmente diferentes de um funcionário.

Desta forma a comparação apresentada abaixo, expõe uma comparação monetária de cada projeto.

Sendo assim foram comparadas as opções de contratar um funcionário e a aquisição da máquina, e chegou-se aos seguintes resultados:

Figura 11 – Investimento Máquina de Lavar Louças

MÁQUINA DE LAVAR LOUÇA

INVESTIMENTO	R\$ 8.500,00
GASTOS	
Água*	R\$ -
Energia	R\$ 35,00
Produto Químico	R\$ 280,00
Detergente	R\$ 130,00
Secante	R\$ 150,00
Manutenção**	R\$ 150,00
TOTAL	R\$ 465,00

* Não há economia com água, pois o valor já esta incorporado no aluguel. Porém há economia na quantidade utilizada.

Fonte: o autor

É valido observar que para o negócio, não haverá economia monetária com o consumo de água, isto se deve ao fato do mesmo ter um valor fixo incorporado diretamente no valor do aluguel pago, mensalmente, porém haverá um benefício ecológico muito grande, já que todo empreendedor deve prezar pela sustentabilidade ecológica.

Para compra da máquina, haverá um desembolso inicial de R\$ 8.500,00 somado aos gastos mensais no valor de R\$ 465,00, para produtos químicos e manutenção da mesma. O funcionário atual passará a alimentar a máquina, simultaneamente às suas demais atividades.

Figura 12 – Custos de um funcionário

FUNCIONÁRIO		
INVESTIMENTO	R\$	-
GASTOS		
Salário	R\$	1.069,53 (com descontos)
INSS	R\$	97,60
FGTS	R\$	97,60
VT	R\$	187,00
VR	R\$	176,00
TOTAL	R\$	1.627,73

Fonte: o autor

Já para a contratação de um funcionário novo, não haveria um investimento inicial, como no caso da máquina de lavar louças, porém haveria despesas mensais, como salário, benefícios e tributos maiores que as despesas mensais da máquina de lavar louças.

A seguir apresentamos um comparativo entre as duas ocasiões:

Figura 13 - Comparativo

Comparativo Gastos: Máquina x Funcionário					
Máquina	R\$	465,00			
Funcionário	R\$	1.627,73	Payback	7,31	meses
Diferença	R\$	1.162,73			

Fonte: o autor

Foi percebida então a disparidade nos gastos, quando comparado a contratação de um funcionário e a compra de uma máquina de lavar louças.

Com a economia, no montante de R\$ 1.162,73, ao adquirir a máquina de lavar louças, foi verificado que haveria um retorno do investimento em aproximadamente sete meses, quando considerado a diferença de gastos mensais entre os dois projetos.

Desta forma pretende-se melhorar a qualidade do serviço, sem redução de resultados no médio prazo.

5 CONCLUSÃO

Com a realização deste trabalho, percebe-se a importância da realização de planejamento estratégico. Consegue-se ter boa perspectiva de sobrevivência de um negócio.

Somado a isso, compreende-se melhor como interpretar algumas técnicas de análise de viabilidade financeira, neste caso para um microempreendimento. Foi possível perceber que se deve estabelecer uma taxa mínima de retorno sobre o investimento, para que o capital investido inicialmente seja remunerado, possibilitando desta forma ganhos para os investidores.

Encontramos algumas dificuldades para organizar os dados coletados nos balancetes contábeis, para tanto recorremos à literatura base, o que possibilitou classificar de forma correta todos os dados para que chegássemos aos resultados desejados.

Desta forma, acompanhar periodicamente estes índices, calculados durante o desenvolvimento do trabalho, é de extrema importância para que se tenha a real noção da situação financeira do microempreendimento.

REFERÊNCIAS

BERTÓ, Dalvio José; BEULKE, Rolando. **Gestão de Custos**. 2ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2011.

CAMARGO, Camila. **Planejamento Financeiro**. 2ª Edição. Curitiba: Ibplex, 2007.

CESTAROLLI, Priscila. **Planejamento estratégico**: o que você precisa saber antes de começar. Disponível em: < <https://endeavor.org.br/tudo-sobre/como-fazer-planejamento-estrategico/>>. Acesso em: 11 mar. 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 3ª Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

JÚNIOR, Antônio Barbosa Lemes; RIGO, Cláudio Miessa; Cherobim, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração Financeira**: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. 3ª Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

NASCIMENTO, Orlando Roberto do. **Orientações para elaboração do planejamento estratégico**. Disponível em: <<http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002162/216232por.pdf>>. Acesso em: 11 mar. 2018.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 3ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2002.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**: fundamentos técnicas e aplicações. 6ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2008.

GLOSSÁRIO

FCL – Fludo de Caixa Livre

PB – Payback.

TIR – Taxa Interna de Retorno.

TMA – Taxa Mínima de Atratividade

VPL – Valor Presente Líquido.

ANEXO 1 – PLANILHA EXCEL